

КАЗАНСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНО-ФИЛОСОФСКИХ НАУК И МАССОВЫХ
КОММУНИКАЦИЙ
Кафедра общей философии

А.Х. ХАЗИЕВ

ТЕОРИЯ АРГУМЕНТАЦИИ В КРАТКОМ ИЗЛОЖЕНИИ

Учебное пособие

Казань-2016

УДК 164.03
162.6
ББК 87.4

*Принято на заседании кафедры общей философии
Протокол № 8 от 19 мая 2016 года*

Рецензент:

кандидат философских наук,
доцент кафедры социальной философии КФУ **Степаненко Г. Н.**

**Хазиев А.Х. Теория аргументации в кратком изложении:
учебное пособие / А.Х. Хазиев. - Казань: Казан. ун-т, 2016. – 80 с.**

Учебное пособие по курсу «Теория аргументации в кратком изложении» предназначено для бакалавров, изучающих дисциплину «Логика. Теория аргументации» и обучающихся по направлению подготовки «Теология (Исламская теология: государственно-конфессиональные отношения)». Составлено в соответствии с требованиями (федерального компонента) к обязательному минимуму содержания и уровню подготовки бакалавра по циклу Б.1 федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования. Излагается тематическое содержание курса, раскрываются ключевые понятия тем, предлагаются вопросы для самопроверки, упражнения для практического закрепления теоретического материала и рекомендуемая литература.

Подготовлено на кафедре общей философии ИСФН КФУ.

© Хазиев А.Х., 2016
© Казанский университет, 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	4
Лекция 1. ТЕОРИЯ АРГУМЕНТАЦИИ КАК НАУЧНАЯ ДИСЦИПЛИНА	5
Краткое содержание темы.....	5
Ключевые понятия.....	13
Вопросы для самопроверки.....	14
Упражнения.....	15
Лекция 2. СТРУКТУРА АРГУМЕНТАЦИОННОГО ДИСКУРСА.....	17
Краткое содержание темы.....	17
Ключевые понятия.....	26
Вопросы для самопроверки.....	27
Упражнения.....	28
Лекция 3. ДИАЛОГ КАК ОСНОВНАЯ ФОРМА АРГУМЕНТАЦИИ.....	30
Краткое содержание темы.....	30
Ключевые понятия.....	39
Вопросы для самопроверки.....	40
Упражнения.....	40
Лекция 4. СПОР КАК ФОРМА ДИАЛОГА.....	44
Краткое содержание темы.....	44
Ключевые понятия.....	53
Вопросы для самопроверки.....	54
Упражнения.....	54
Лекция 5. ЛОГИКА ВОПРОСОВ И ОТВЕТОВ В	
АРГУМЕНТАЦИОННОМ ДИСКУРСЕ.....	57
Краткое содержание темы.....	57
Ключевые понятия.....	65
Вопросы для самопроверки.....	66
Упражнения.....	66
Лекция 6. ДОКАЗАТЕЛЬСТВО КАК СПОСОБ ЛОГИЧЕСКОЙ	
АРГУМЕНТАЦИИ.....	69
Краткое содержание темы.....	69
Ключевые понятия.....	73
Вопросы для самопроверки.....	74
Упражнения.....	75
Литература.....	76

Введение

Цель данного учебного пособия его автор видит в том, чтобы помочь студентам (прежде всего, гуманитарного цикла) в более глубоком освоении той части курса формальной логики, которая представлена теорией аргументации. Необходимость в этом вызвана особенностями коммуникативного пространства, настоятельно требующего придерживаться принципа диалогизма.

Учебное пособие построено в виде лекций, в которых теория аргументации в сжатой форме представлена логическими основами (ее языковые, психологические, этические стороны автором не рассмотрены). Каждая лекция пособия снабжена глоссарием ключевых понятий, содержит контрольные вопросы и упражнения, выполнение которых позволит закрепить теоретические знания. В результате, овладевая практикой аргументированного мышления, студент имеет возможность контролировать процесс, сверяясь с требованиями теории вопроса.

Для заинтересованных и увлеченных предложен список литературы для углубления своих знаний в этой области.

Лекция 1. ТЕОРИЯ АРГУМЕНТАЦИИ КАК НАУЧНАЯ ДИСЦИПЛИНА

Краткое содержание темы

1. История теории аргументации, ее предмет и задачи, основные понятия.
2. Виды аргументации.

1. История теории аргументации, ее предмет и задачи

Аргументация как вид социальной коммуникации есть такое символическое, опосредованное естественным языком взаимодействие, цель которого – воссоздание смысла некоторого суждения. В качестве объекта исследования она привлекла внимание уже в Древнем мире, но как отрасль научного знания теория аргументации (в ее западной традиции) начинает складываться в Античности. В этой культуре зарождаются риторика – искусство красноречия, эристика - искусство спора, диалектика - искусство доказательства, логика – наука о формах и законах мышления. В том, что они становятся востребованными обществом, неопределима роль софистов и Сократа, Платона и Аристотеля, эпикурейцев, скептиков, стоиков.

Средневековье – особый этап в становлении теории аргументации. Революционный поворот в общественном сознании с неменьшей остротой, чем ранее востребовал искусство аргументации. Ее различные аспекты изучались и развивались не только в средневековых университетах в научных спорах, но и в монастырях во время схоластических диспутов. Тертуллиан, Августин, И. Златоуст, В. Богослов, Псевдо –Дионисий Ареопагит, А. Кентерберийский, Ф. Аквинский – вот лишь некоторые имена, составившие

цвет средневекового искусства аргументации.

Антропоцентризм мировоззрения эпохи Возрождения способствовал развитию, прежде всего, риторики, где владение красивым словом занимает центральное место в социальной коммуникации. Однако и «умное» слово стало востребованным в это время. Не случайно, что именно тогда были заложены основы классической науки. Теория аргументации Ренессанса в лицах – это: Ф. Петрарка, Л. Валла, Пико дела Мирандола, Э. Роттердамский, Н. Коперник и др.

Новое время, картина мира которого заставляла человека полагаться главным образом на себя, способствовало развитию доказательной аргументации. Это нашло отражение в эмпиризме, позитивизме, диалектической логике, математизации формальной логики. Ф. Бэкон, Р. Декарт, Г.Лейбниц, Дж. Буль, Г. Фреге, И. Кант, Г-Ф. Гегель, К. Маркс, Ф. Энгельс и др. составили цвет теории аргументации Нового времени.

В XX веке интерес к проблемам аргументации, диалога и убеждения приводит к появлению риторики Х.Перельмана, модели аргументации Ст. Тулмина, получает развитие неформальная логика (в частности, логика А. Зиновьева).

Сегодня теория аргументации трактуется как **междисциплинарная наука**, где соединяются исследование, обоснование и убеждение. Такой подход позволяет отличать аргументацию (теорию аргументации) от доказательства, которое оказывается лишь одним из способов аргументации. Теория аргументации не сводима также к методологии науки или теории познания. *Аргументация – это определённая человеческая деятельность, протекающая в конкретном социальном контексте и имеющая своей конечной целью не знание само по себе, а убеждение в приемлемости каких-то положений.* В числе подобных положений могут быть не только описания реальности, но и оценки, нормы, советы, декларации,

клятвы, обещания и т.п. Теория аргументации не сводится и к эристике – теории спора, ибо спор – это только одна из многих возможных ситуаций аргументации. Отсюда следует: оппозиции «истина – ложь» и «добро – зло» не являются центральными ни в аргументации, ни соответственно, в её теории. Аргументы могут приводиться не только в поддержку тезисов, представляющихся истинными, но и в поддержку заведомо ложных или неопределенных тезисов. Аргументирование может отстаивать не только добро и справедливость, но и то, что кажется или впоследствии окажется злом. Теория аргументации, исходящая не из отвлеченных философских идей, а из реальной практики и представлений о реальной аудитории, должна, не отбрасывая понятий истины и добра, ставить в центр своего внимания понятия **«убеждение»** и **«принятие»**. Кроме этих понятий, общая теория аргументации невозможна без понятий **«аргументация»**, **«аудитория»**, **«способ аргументации»**, **«позиция участника аргументационного процесса»**, **«диссонанс и консонанс позиций»** и т.д.

Аргументация как центральное понятие теории означает интеллектуально-речевое действие, включающее систему утверждений, предназначенных для оправдания или опровержения какого-то мнения. Будучи обращенной, прежде всего, к разуму человека она характеризуется следующими чертами:

- она всегда выражена в языке, имеет форму произнесённых или написанных утверждений;
- теория аргументации исследует взаимосвязи утверждений, а не те мысли, идеи и мотивы, которые стоят за ними;
- является целенаправленной деятельностью, задача которой – усиление или ослабление чьих-то убеждений;
- это социальная деятельность, поскольку она направлена на другого человека или других людей, предполагает диалог и активную

реакцию другой стороны на приводимые доводы;

- аргументация предполагает разумность тех, кто её воспринимает, их способность рационально взвешивать аргументы, принимать их или оспаривать.

Аргументация может быть рассмотрена с трёх взаимосвязанных позиций:

а) с точки зрения мышления анализ аргументации предполагает исследование всей гаммы культуры мышления, поскольку теория аргументации занимает междисциплинарное пространство. Следовательно, при таком подходе аргументация это – и искусство, и наука. Как искусство она требует обладать ораторским даром, уметь спорить, а как наука – заставляет правильно, доказательно рассуждать.

б) с точки зрения человека и общества: такой подход предполагает исследование аудиторий, в которых осуществляется аргументационный процесс. Этот срез аргументации позволяет выделить *узкую* и *широкую* аудиторию. Самая узкая аудитория включает двух лиц: а) - того, кто выдвигает определённое положение и б) того, чьи убеждения он стремится укрепить или изменить. Более широкой аудиторией в этих случаях будут все те, кто присутствует при споре, или все те, кто вольно или невольно вовлечен в обсуждение новой научной концепции. Изучение социального измерения аргументации предполагает также анализ зависимости манеры аргументации от общих характеристик того конкретного целостного общества или сообщества, в рамках которого она протекает. Характерным примером могут служить особенности аргументации в так называемых «коллективистических (закрытых) обществах» (тоталитарное общество, средневековое феодальное общество и др.) или «коллективистических сообществах» («нормальная наука», армия, церковь, тоталитарная политическая партия и др.).

в) с точки зрения истории: такое измерение аргументации включает три временных среза:

1. Учёт того исторически конкретного времени, в котором имеет место аргументация и которое оставляет на ней свой мимолетный след.

2. Исследование стиля мышления исторической эпохи и тех особенностей её культуры, которые налагают свой неизгладимый отпечаток на всякую аргументацию, относящуюся к данной эпохе. Такое исследование позволяет выделить пять принципиально разных, сменявших друг друга типов, или стилей, аргументации: архаическую (или первобытную) аргументацию, античную аргументацию, средневековую (или схоластическую) аргументацию, «классическую» аргументацию Нового времени и современную аргументацию.

3. Анализ тех изменений, которые претерпевают аргументация на протяжении всей человеческой истории. Именно в этом контексте становится возможным сопоставление стилей аргументации разных исторических эпох и постановка вопросов о сравнимости (или несравнимости) этих стилей, возможном превосходстве одних из них над другими и, наконец, о реальности исторического прогресса в сфере аргументации.

Поскольку аргументация есть интеллектуально-речевая деятельность, постольку она осуществляется через построение определенного рода текста, который называется **аргументационная конструкция**. Она представляет собой множество предложений, произнесенных/написанных одним участником диалога (пропонентом/аргументатором) и адресованных некоторому другому участнику/участникам (оппоненту/аудитории). В структуре аргументационной конструкции выделяют **посылки**, **тезис** и **способ соединения тезиса с посылками**. Аргументатор/пропонент достигает своей цели – убеждения оппонента/реципиента - если тезис

аргументационной конструкции выводим из совокупности ее посылок и имплицитных дополнений и при этом характер выводимости соответствует заявленному пропонентом.

2. Виды аргументации

Теория аргументация занимает междисциплинарное пространство, где одновременно соединяются исследование, обоснование и убеждение. Данное обстоятельство многократно увеличивает основания для формулирования критериев различения видов аргументации. К примеру, **по характеру используемых аргументов** различают а) *эмпирическую* и б) *теоретическую* аргументации. Оба вида использовались уже в античной культуре, причем, их значимость в процедуре убеждения оценивалась неодинаково. Так, апологет Парменида Зенон Элейский, исходя из определенных допущений, решал эту проблему в пользу теоретической аргументации. А много веков спустя философы – эмпирики (Ф.Бэкон, Т. Гоббс, Дж. Локк и др.), а также философы – позитивисты (например, представители классического позитивизма) склонялись в пользу эмпирической аргументации.

Другой критерий различения видов аргументации ее **логическая структура** позволяет выделять а) *демонстративную* и б) *недемонстративную* аргументацию. В демонстративной аргументации использование дедукции приводит из истинных посылок к однозначному истинному заключению. Недемонстративную аргументацию иначе называют недедуктивной или индуктивной в широком смысле слова. В силу этого в ее рамках имеют дело с вероятностным/правдоподобным знанием.

С точки зрения **используемых приемов и средств** различают а) *корректную* и б) *некорректную* аргументацию. Первая предполагает использование исключительно морально и юридически допустимых средств. Вторая, по сути, целью оправдывает средства. Древнейшей формой некорректной аргументации является **софистика**, которая допускает как

сознательное, преднамеренное нарушение правил логики, так и использование всевозможных приемов и уловок, затрудняющих ведение аргументации и рассчитанных на получение преимуществ для той стороны, которая ведет нечестный спор. Создавая видимость опровержения позиции противника, софисты заставляют делать погрешности в речи, пытаются показать, что он говорит неправду, а его мнения расходятся с общепринятыми и т.д.

Кроме софистики к некорректной аргументации приводит использование:

- **аргумента к публике** – это такая ситуация в споре, когда Автор обращается не к своему партнеру, а к слушателям, зрителям, апеллируя к их чувствам в большей мере, чем к разуму, склоняет их принять свой тезис.

Аргументом к публике вместо обоснования истинности или ложности тезиса объективными доводами пытаются опереться на мнения, чувства и настроения слушателей. Воспользовавшийся этим аргументом человек обращается не к своему партнеру в споре, а к другим участникам или даже случайным слушателям и стремится привлечь их на свою сторону.

- **аргумента к личности** – ситуация, когда внимание с тезиса и его аргументации смещается на личность того или иного участника, например, обвиняемого, адвоката, прокурора и т.д. Противнику приписываются такие недостатки, реальные или только мнимые, которые представляют его в смешном свете, бросают тень на его умственные способности, подрывают доверие к его рассуждениям.

Такого рода «критика» противника, приписывание ему нехороших черт или порочающих мотивов ведут к тому, что уже не сущность того, что он говорит, а сама его особа становится предметом обвинений. Даже если упреки в адрес противника справедливы, этот прием некорректен,

поскольку меняет плоскость спора. Из того, что человек допускал какие-то промахи, вовсе не следует, что и к сказанному им сейчас надо отнестись с недоверием. Жонглирование отрицательными характеристиками личности противника, не имеющими никакого отношения к существу рассматриваемого вопроса, в товарищеском споре, разумеется, недопустимо.

- **аргумента к массам** – ситуация демагогии, а не аргументации. Рациональные аргументы заменяются предрассудками – религиозными, национальными и т.п.

- **аргумента к аргументу оппонента** – ситуация, в которой один из участников аргументации в поддержку своего тезиса приводит аргументы оппонентов и следствия из них. В поддержку своей позиции приводятся основания, выдвигаемые противной стороной в споре или вытекающие из принимаемых ею положений.

Такого рода довод является нечестным только в том случае, когда человек, прибегающий к нему, сам не разделяет данного убеждения и только делает вид, что он присоединяется к общей платформе.

- **аргумента к тщеславию** – разновидность аргумента к личности, когда вместо аргументации тезиса хвалят противника с надеждой, что он, тронутый комплиментами, согласится принять тезис.

-**аргумента к авторитету** – ситуация, когда истинность тезиса ассоциируется с именем человека авторитетного.

Другое название его – аргумент к несмелости – подчеркивает его суть как обращение в поддержку своих взглядов к идеям и именам тех, с кем противник не посмеет спорить, даже если они, по его мнению, не правы.

-**аргумента к физической силе («к палке»)** – угроза неприятными последствиями, в частности угроза применения насилия или прямое употребление каких-то средств принуждения.

Ситуация мирных переговоров в военном конфликте является ярким

примером. В ней будет принят тезис той стороны, на чьей больше силы. Подчиненный в споре с начальником всегда имеет в виду возможность «аргумента к силе» со стороны начальника.

- **аргумент к невежеству** – ссылка на неосведомленность, а то и невежество противника в вопросах, относящихся к существу спора; упоминание таких фактов или положений, которых никто из спорящих не знает и не в состоянии проверить.

- **аргумента к жалости** – возбуждение в другой стороне жалости и сочувствия.

Все эти аргументы являются, конечно, некорректными способами защиты своей позиции. Но нетрудно заметить, что применение одних легче понять и извинить, чем употребление других. Некоторые же ничем нельзя оправдать.

Большое познавательное значение имеет выделение а) *универсальной* и б) *контекстуальной* аргументации. В основе такого подхода – возможная **эффективность** аргументации: если первая применима, практически, в любой аудитории, то эффективность второй ограничена определенными рамками (например, этическими, возрастными, религиозными и т.д.). Контекстуальные способы аргументации включают аргументы, обращенные к традиции и авторитету, к интуиции и вере, к здравому смыслу и вкусу и др.

Ключевые понятия

1. **Аргументация** – как вид социальной коммуникации есть такое символическое, опосредованное естественным языком взаимодействие, цель

которого не знание само по себе, а убеждение в приемлемости каких-то положений

2. **Убеждение** - истинная, эмоционально-нравственно нагруженная мысль, которая отстаивается вопреки оппозиции и которой человек руководствуется в своей деятельности

3. **Аргументационная конструкция** - множество предложений, произнесенных/написанных одним участником диалога (пропонентом/аргументатором) и адресованных некоторому другому участнику/участникам (оппоненту/аудитории); в ее структуре выделяют посылки, тезис и способ соединения тезиса с посылками

4. **Корректная аргументация** – аргументация, использующая только допустимые (с точки зрения морали, закона) средства убеждения

5. **Некорректная аргументация** - аргументация, использующая наряду с допустимыми и недопустимые (с точки зрения морали, закона) средства убеждения

6. **Демонстративная аргументация** – аргументация, в которой используемый способ убеждения приводит к однозначному истинному заключению

7. **Недемонстративная аргументация** – аргументация, в которой используемые способы убеждения приводят к вероятностным/правдоподобным знаниям

8. **Эмпирическая аргументация** – аргументация, использующая для достижения убеждения оппонента фактические доводы

9. **Теоретическая аргументация** – аргументация, использующая для достижения убеждения оппонента рациональные доводы

Вопросы для самопроверки

1. Что означает термин “аргументация”? Почему теорию аргументации называют методологией обоснованного убеждения?
2. Как соотносятся понятия “аргументация” и “обоснование”?
3. Какими путями идет формирование убеждений?
4. Какие виды обоснований существуют?

Упражнения

1. Средневековая культура аргументации строится, прежде всего, на:

а) безусловном принятии догматов Священного Писания б) признании невозможности разума доказать истины Священного Писания в) диалектике веры и разума при ведущей роли веры для убеждения в истинности догматов Священного Писания г) достаточности апофатического доказательства бытия Бога

2. Какие способы убеждения использованы в следующих аргументациях:

1. Четное число делится на 2. Значит, число 587 нечетное, т.к. оно не делится на 2.

2. Сколько бы я не говорил, Вы мне не верите. Как Вам не стыдно, ведь я не вру, искренне желаю Вам только добра.

3. Ни один невиновный не должен быть привлечен к уголовной ответственности. Значит, Н. не должен быть привлечен к уголовной ответственности, т.к. он невиновен.

4. Умом Россию не понять, аршином общим не измерить; у ней особенная стать, в Россию можно только верить!

3. Для некорректной аргументации характерно:

а) использование дедуктивной демонстрации б) обращение к возможности индуктивной демонстрации в) обращение к физической силе как способу убеждения г) использование приемов вербального влияния

Литература

1. Ивин А.А. Логика и теория аргументации. - М.: Юрайт, 2013. – 300 с.
2. Хоменко И.В. Теория и практика аргументации: учебник / И. В. Хоменко. — М.: Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2011. 314 с.
3. Рузавин Г.И. Методологические проблемы аргументации. — М., 1997. — 159 с.
4. Логика и теория аргументации : учеб. пособие / О.А. Барташова, С.Е. Полякова, И.В. Кононова, Е.А. Чибисова. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2013. - 117 с.
5. Крючкова С.Е. Основы теории аргументации: Курс лекций. - М.: Изд-во МГТУ “Станкин”, 2004.

Лекция 2. СТРУКТУРА АРГУМЕНТАЦИОННОГО ДИСКУРСА

Краткое содержание темы

1. Субъекты аргументационного дискурса.
2. Аргументы и приемы влияния, используемые в аргументационном дискурсе.
3. Проблема согласования полей аргументации в аргументационном дискурсе.
4. Критика как элемент аргументационного дискурса.

1. Субъекты аргументационного дискурса

Из общего определения понятия «дискурс» следует, что аргументационный дискурс характеризуется как речь, которая:

- обусловлена социокультурными параметрами
- представляет собой intersubjectively организованную систему речи
- основана на принципах, в соответствии с которыми реальность классифицируется и репрезентируется в речи в зависимости от места и времени развития человечества. Отсюда следует, что в структурном отношении аргументационный дискурс сложно устроенный феномен. В нем, прежде всего, выделяют субъектов – участников процесса аргументации: **пропонента** (он может быть обозначен и как *аргументатор*), **оппонента** (или иначе – *реципиент*), **аудиторию**.

Пропонент – участник, выдвигающий и отстаивающий определенное положение. Он формулирует и ставит на обсуждение спорные вопросы и может выражать как свою личную позицию, так и коллективное мнение.

Оппонент – участник, выражающий несогласие с позицией проponenta. Он может непосредственно присутствовать и лично участвовать в обсуждении спорного вопроса, хотя это и не обязательно. Оппонент – это не всегда явный и персонифицированный участник обсуждения. Бывают выступления, когда присутствующие не возражают проponentу, но в аудитории находится неявный оппонент, который потом может выступить с возражениями. Кроме того, проponent может «изобрести» себе оппонента, действуя по принципу: «Хотя сейчас никто и не возражает нам, но это могут сделать в различной форме в последующем». После чего начинается анализ подобных возможных возражений.

Аудитория – коллективный субъект аргументативного процесса; именно в ее завоевании на свою сторону проponent и оппонент видят главную цель обсуждения спорного вопроса. Иначе говоря, аудитория – **основной объект аргументативного воздействия**. Однако, аудитория – не пассивная масса, она может и часто активно выражает свое несогласие или согласие с позицией проponenta и оппонента.

Аргументация включает три взаимосвязанных элемента:

1) тезис – выдвинутое проponentом суждение, которое он обосновывает. Тезис отвечает на вопрос: что обосновывают? В роли такого суждения могут выступить, к примеру, геометрическая теорема, теоретическое положение любой другой науки или мировоззренческое утверждение.

2) аргументы/доводы – исходные теоретические или фактические положения, с помощью которых обосновывают тезис. Они выполняют роль логического фундамента аргументации и отвечают на вопрос: чем обосновывается тезис? В качестве аргументов могут выступить различные по своему содержанию суждения: теоретические или эмпирические обобщения; утверждения о фактах; аксиомы; определения и соглашения.

3) демонстрация – логическая связь между аргументами и тезисом. В

общем виде она представляет собой одну из форм условной зависимости, в соответствии с которой истинность аргументов достаточна для признания истинным тезиса при соблюдении правил вывода. Логический переход от аргументов к тезису протекает в форме умозаключения. **Продемонстрировать** – значит показать, что тезис логически следует из принятых аргументов по правилам соответствующих умозаключений.

2. Аргументы и приемы влияния, используемые в аргументационном дискурсе

Для достижения конечной цели аргументационного дискурса – убеждения, его субъекты используют различного рода аргументации. В самом общем виде они могут быть разделены на **простую** и **сложную** аргументацию: в первой защита точки зрения опирается на один аргумент, во второй – на несколько аргументов. В свою очередь, в рамках последней выделяют *подчинительную, сочинительную и множественную* аргументацию.

Подчинительную аргументацию иначе называют последовательным рассуждением, поскольку в ней каждый последующий аргумент поддерживает предыдущий. В результате защита точки зрения представляет собой цепочку из идущих друг за другом аргументов, где каждый последующий формулируется по причине неубедительности предыдущего.

Такую аргументацию характеризуют определенные выражения-индикаторы, типа: «именно поэтому...», «поскольку...» и т.д.

Сочинительную аргументацию иначе называют связанным рассуждением, поскольку все аргументы в ней взаимозависимы и только вместе эффективно защищают точку зрения, так как каждая в отдельности лишь частично работает на точку зрения участника аргументационного дискурса. Для сочинительной аргументации характерны выражения-

индикаторы типа «таким образом...», «принимая во внимание вышесказанное...» и др.

Множественную аргументацию иначе называют конвергентным рассуждением, поскольку в ней аргументы не зависят друг от друга и являются равносильными при защите точки зрения. Такую аргументацию характеризуют определенные выражения-индикаторы, типа: «кроме того...», «не говоря уже о...» и т.д.

Аргументационный дискурс невозможен без использования **приемов влияния** соперниками друг на друга. Они представляют собой средства, с помощью которых пытаются облегчить аргументацию для себя и затруднить ее для собеседника. Различают следующие приемы влияния: **языковые, тактические, психологические, невербальные.**

Языковые приемы влияния предполагают использование особенностей построения и применения языковых выражений, среди которых: плавное изменение смыслового значения выражения, размывание смыслового значения выражения, синтаксическое преобразование.

Плавное изменение смыслового значения выражения предполагает применение различных выражений для обозначения одного и того же предмета, но при этом их смысловое значение отличается.

Размывание смыслового значения выражения достигается путем использования языковых выражений без точного смыслового значения (например, за счет лозунговых слов, пустых фраз).

Синтаксическое преобразование предполагает использование такого порядка слов в языковом выражении, который облегчает одному из участников построение своей аргументации и затрудняет оппоненту ее критику.

Среди тактических средств влияния на оппонента выделяют приемы под названием:

- «*обратный удар*» - когда участник спора поворачивает аргумент против того, кто его выдвинул

- «*контрвопрос*» - когда участник спора отвечает вопросом на вопрос так, что, в конце концов, переадресовывает автору его же вопрос

- «*контрпример*» - когда участник спора сначала соглашаясь с оппонентом, затем приводит аналогичный пример, но противоположными последствиями и др.

Кроме названных, могут использоваться *приемы, предназначенные для выведения противника из равновесия, отвлечения его внимания.*

Суть психологических средств влияния заключается в том, что они требуют установления контакта с собеседником. С точки зрения психологии это достигается тогда, когда удастся подстроиться под собеседника.

Невербальные техники и приемы влияния учитывают позы собеседника, его дыхание, цвет кожи. Так, принято считать, что *визуалы* (люди с преобладанием визуального восприятия мира) обычно говорят быстрее и более высоким голосом, чем представители других репрезентативных систем; их головы подняты высоко, лицо бледное. *Аудиалы* (люди с преобладанием звукового восприятия мира) дышат полной грудью, их голос выразительный, четкий, они производят впечатление человека прислушивающегося к чему-то. Для *кинестиков* (люди, преимущественно опирающиеся на ощущения) характерно глубокое и низкое дыхание, обладают голосом низкой тональности. Кроме того, невербальные техники и приемы влияния связаны с *глазными сигналами доступа*, позволяющими нам понять, как люди получают доступ к информации.

3. Проблема согласования полей аргументации в аргументационном дискурсе

Аргументационный дискурс это – противостояние сторон, каждая из которых имеет свою позицию/ *поле аргументации* (ПА) по обсуждаемой проблеме.

Поле аргументации представляет собой индивидуальную или коллективную позицию, которая включает в себя:

- **Суждения:** тезис, антитезис и все прямо или косвенно обосновывающие их *суждения-аргументы*. В случае необходимости обоснования самих аргументов все подтверждающие их суждения (*аргументы аргументов*) также включаются в ПА. Сюда же включаются и *контраргументы*, т.е. противоречащие аргументам суждения, которые используются для их опровержения.

- **Способы аргументации:** система приемов и методов обоснования и критики.

Фундаментальные исходные принципы: мировоззренческие, культурные, социально-политические и другие положения, которыми неосознанно (стихийно) или сознательно руководствуются участники дискуссии.

Достижение конечной цели аргументации - убеждения предполагает создание оптимальных условий для объективного и беспристрастного обсуждения спорных проблем. Оптимальные условия — это, прежде всего, рациональное **согласование полей участников дискуссии**.

Поля аргументации трех субъектов допускают три вида отношений: **полное несовпадение; полное совпадение и частичная совместимость**. При этом проблема согласования полей встает лишь в случае **частичной совместимости**.

При полном несовпадении полей, как и при полном их совпадении, аргументационный процесс и любая дискуссия становятся беспредметными.

Частичная совместимость ПА — выражается тремя попарными пересечениями полей всех трех субъектов:

- пересечение полей *пропонента и оппонента* без аудитории.
- пересечение полей *пропонента и аудитории* без оппонента.
- пересечение полей *оппонента и аудитории* без пропонента.
- пересечение полей *трех субъектов*.

Поскольку аргументационный процесс — это взаимодействие трех субъектов, то его успешность предполагает сочетание полей всех участников. Если же один из партнеров не имеет общего поля с двумя другими, процесс аргументации оказывается несостоятельным. Наибольшую значимость для аргументационного дискурса пересечение полей аргументации *всех трех субъектов*. Именно здесь требуется реальное **согласование позиций участников по важнейшим составляющим**. Согласование полей аргументации предполагает соблюдения следующих принципов:

- тезис и антитезис как *несовместимые суждения* должны находиться в *свободных, непересекающихся частях ПА* соответствующих субъектов, каждый из которых прилагает усилия убедить партнера и аудиторию принять его предложение

- обосновывающие тезис и антитезис *аргументы*, как и противоречащие им суждения — *контраргументы*, подлежат обязательному согласованию всеми участниками обсуждения. При этом все участники должны *принять* аргументы партнера, то есть считать их достоверно установленными. Если участник обсуждения принимает аргументы условно («допустим, что **р**»), то он обязан отчетливо уведомить об этом партнера. Принятие аргумента или согласие с ним может быть **неявным и явным**.

- способы аргументации, представляющие собой различные виды умозаключений, в форме которых протекают обоснование и критика, также согласовываются субъектами. Именно здесь чаще всего допускаются просчеты, ошибки и различного рода софистические ухищрения.

- исходные фундаментальные положения при их совпадении значительно упрощают и, наоборот, при их несовместимости затрудняют и, даже, делают невозможным аргументационный дискурс.

Таким образом, определение полей аргументации, а также решение вопроса о степени их совместимости — чрезвычайно важное процедурно-процессуальное условие рационального проведения аргументативного процесса. Второе условие его эффективности — соблюдение правил аргументации по отношению к его составным элементам: тезису, аргументам и демонстрации.

4. Критика как элемент аргументационного дискурса

Искусство аргументации двуедино: помимо обоснования оно предполагает овладение рациональными приемами **критики как логической операции, направленной на разрушение ранее состоявшегося процесса аргументации.**

По форме выражения критика бывает:

- **неявной:** оппонент оценивает позицию пропонента без конкретного анализа недостатков и точного указания на слабые места и, тем самым, выражает сомнение в правомерности его позиции. Просьбу об уточнении и конкретизации такой критики обычно оставляют без ответа.

- **явной:** указываются конкретные недостатки, выявленные в аргументации пропонента.

По направленности явная критика может быть трех видов:

А) деструктивная критика: она направлена на разрушение аргументационного процесса путем критики тезиса, аргументов или демонстрации.

Критика тезиса может быть осуществлена двояко: а) или путем объявления **заведомо ложным** б) или объявлением его **ошибочным**. Такая критика называется **опровержением тезиса**. Поскольку при этом оппонент не выдвигает никакой идеи взамен, постольку такая критика деструктивна.

- **критика аргументов:** она призвана показать необоснованность его тезиса.

Сомнения в правильности доводов переносятся и на тезис, который логически следует из аргументов и тоже расценивается как сомнительный. В случае установления ложности аргументов тезис безоговорочно считается необоснованным и нуждается в новом, самостоятельном подтверждении.

- **критика демонстрации** показывает отсутствие логической связи между аргументами и тезисом: если тезис не вытекает из аргументов, то он считается необоснованным.

Как критика аргументов, так и критика демонстрации сами по себе лишь разрушают аргументацию и показывают необоснованность тезиса. В этом случае о тезисе можно сказать, что он **не опирается на доводы либо опирается на недоброкачественные доводы и требует нового обоснования**.

Указанные способы критики применяются не только в качестве самостоятельных операций, но и в различных сочетаниях. Так, прямое опровержение тезиса может быть дополнено критическим разбором аргументов; наряду с ошибками в доводах могут быть выявлены нарушения в самом процессе рассуждения и т.д.

По своей познавательной функции деструктивная критика служит действенным средством выявления недостатков в рассуждениях пропонента. Однако деструктивную критику нередко упрекают в односторонности, поскольку оппонент лишь развивает критику и не предлагает ничего взамен.

Однако существуют и такие аргументационные процессы, где *деструктивная позиция оказывается единственным возможным способом критики.*

Б) конструктивная критика: обоснование оппонентом собственного тезиса с целью опровержения альтернативного утверждения пропонента.

Стратегия конструктивной критики выражается в том, чтобы:

- представить четкий и развернутый тезис и продемонстрировать его альтернативность тезису пропонента
- сосредоточиться на подборе аргументов в пользу выставленного контртезиса, чтобы максимально воздействовать на пропонента и аудиторию.

В) Смешанная критика: сочетает конструктивный и деструктивный подходы.

По своим эвристическим характеристикам он считается наиболее основательным и потому наиболее убедительным. В зависимости от последовательности выполняемых операций смешанная критика строится: а) **конструктивно - деструктивно**, когда оппонент вначале обосновывает свой тезис и противопоставляет его утверждению пропонента, затем подвергает критическому анализу и вскрывает недостатки в аргументации пропонента и б) **деструктивно - конструктивно**, когда оппонент вначале подвергает критике рассуждения оппонента, а затем обосновывает собственный тезис.

Убеждающая сила аргументации во многом определяется рациональным сочетанием в полемике операций обоснования и критики, способствующим достижению в каждом конкретном случае несомненных, объективно истинных результатов.

Ключевые понятия

1. Аргументационный дискурс - речь, основанная на принципах, в соответствии с которыми реальность классифицируется и репрезентируется в зависимости от места и времени развития человечества

2. Субъект аргументационного дискурса - участники процесса аргументации: пропонент, оппонент, аудитория

3. Подчинительная аргументация – в ней каждая последующая поддерживает предыдущую аргументацию

4. Сочинительная аргументация - в ней все аргументы взаимозависимы и только вместе эффективно защищают точку зрения, так как каждая в отдельности лишь частично работает на точку зрения участника аргументационного дискурса

5. Множественная аргументация - в ней аргументы не зависят друг от друга и являются равносильными при защите точки зрения

6. Приемы влияния - языковые, тактические, психологические, невербальные и иные средства, с помощью которых пытаются облегчить аргументацию для себя и затруднить ее для собеседника

7. Поле аргументации - индивидуальная или коллективная позиция, которая включает в себя суждения, способы демонстрации, фундаментальные принципы

8. Критика - логическая операция, направленная на разрушение ранее состоявшегося процесса аргументации

Вопросы для самопроверки

1. Что такое аргументационный дискурс и каково его место в коммуникативном пространстве?
2. Какие доводы и приемы влияния используются в аргументационном дискурсе?
3. Что такое поле аргументации? Что значит согласовать поля аргументации?
4. Что собой представляет критика какова его роль в аргументационном дискурсе?

Упражнения

1. Конвергентная аргументация:

- а) использует систему независимых друг от друга и равносильных аргументов
- б) опирается на сочинительные аргументы
- в) обязательно предполагает использование невербальных приемов влияния
- г) является ядром, вокруг которого группируются элементы аргументационного дискурса

2. Согласование полей аргументации:

- а) необходимо всегда
- б) требуется при полном их несовпадении
- в) проблема при их частичной совместимости
- г) не является необходимым условием аргументационного дискурса

3. Определить структуру следующего аргументационного дискурса:

«Эй, старуха, ты торгуешь тухлыми яйцами! – говорит покупательница торговке. – Что? – кричит та. Мои яйца тухлые? Ты! Да не твоего ли отца вши в канаве заели, не твоя ли мать с французами крутила, не твоя ли бабка сдохла в богадельне! Ишь, целую простыню на платок извела. Знаем, небось откуда все эти тряпки и шляпки. Если бы не офицеры, не щеголять тебе в нарядах! Порядочные-то за своим домом следят, а таким – самое место в каталажке! Дырки бы на чулках заштопала!» (Г.-В. Ф. Гегель)

4. Какие приемы влияния использованы в следующем примере аргументационного дискурса:

1. Верь мне: я говорю правду и только правду. Клянусь Священным Писанием!

2. Под давлением критики, желая скорее прекратить бессмысленное препирательство и лелея призрачную надежду на лучшее будущее, он убедил себя сложить свои полномочия.

Литература

1. Хоменко И.В. Логика. Теория и практика аргументации: учебник. – М.: Изд-во Юрайт; ИД Юрайт, 2010 – С.202 – 213, 251 – 292.

2. Кириллов В.И., Старченко А.А. Логика: Учебник для юридических вузов. – Изд.5-е, перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2002 – С. 195-230.
3. Ивин А.А. Основы теории аргументации: Учебник. – М.: 1997. –С. 144-156, 179 – 184.

Лекция 3. ДИАЛОГ КАК ОСНОВНАЯ ФОРМА АРГУМЕНТАЦИИ

Краткое содержание темы

1. Природа диалога, отличительные черты, мотивы
2. Виды диалога

1. Природа диалога, отличительные черты, мотивы

О природе диалога:

Диалог - форма интеллектуального взаимодействия и коммуникации в различных направлениях общественной практики. Он направлен на обсуждение, объяснение или решение исследуемой проблемы. Диалог всегда предполагает взаимодействие умов, столкновение разных мнений и позиций, в ходе которого приходится ставить вопросы, анализировать ответы на них и тем самым обосновывать свои заключения и решения. Стороны диалога возлагают на себя логические обязанности по доказыванию собственной версии и критике легенды оппонирующей стороны, а также и культурологические обязательства неукоснительного соблюдения этикета спора и выполнения нравственных требований, предъявляемых к корректному ведению логической аргументации.

Диалог как формы совместного поиска истины в ходе беседы или полемики возникает в культуре античной Греции и связан с развитием античной риторики и диалектики. Признанными мастерами диалога в античной Греции были такие софист как, например, Горгий из Леонтин, афинянин Сократ. Так, Сократ, в своих беседах по нравственно - политической проблематике учил умению общими усилиями искать и находить истину с

помощью умело поставленных вопросов. Сократовский диалог называют также вопросом – ответным методом поиска истины.

Отличительными чертами диалога являются:

- он предполагает взаимодействие участников процесса поиска истины; количество участников не следует из буквального понимания самого термина и может представлять коллектив заинтересованных людей (**аудитория**); причем, требуется не просто наличие аудитории, а получение ее согласия с выдвигаемой аргументацией.

- главное в диалоге не умение выводить правильные (по законам/правилам мышления) **выводы - ответы**, а правильная, обдуманная **постановка вопросов** составляет наиболее важную и ценную часть диалога и основанной на ней аргументации; именно вопрос способствует рождению (**маевтике**) истинной мысли.

Мотивы диалога

В разных видах социальной практики мотивы возникновения диалога могут отличаться, но имеется и общая для всех из них мотивировка. Среди них:

- **наличие проблемной ситуации**, что может проявиться в энтропии, неупорядоченности, незнании информации. В таком случае возникает необходимость в консультации, беседе, учебном занятии, где проблемная ситуация могла бы быть преодолена

- **различие в используемой терминологии** (терминологический спор); в дискуссии возникает эффект недопонимания друг друга в значительной степени потому, что участники диалога могут разговаривать на «разных

языках» (например, когда участниками диалога являются представители различных научных дисциплин)

- **различие в трактовке понятий**, оказывающихся центром интересов в политической, экономической или правовой жизни общества (так, в политологии дискутируется понятие «политическая реформа», в экономике — «социально ориентированная рыночная экономика», в правоведении — «правовое государство»)

- **требование изменения устаревшего категориального аппарата**, всей системы понятий, характеризующей данную научную теорию, гуманитарную концепцию в целом; иногда подобное требование сопровождается мотивацией необходимости изменить устаревшие ценности, идеалы, мировоззрение (как было, к примеру, в гуманитаристике постсоветской России)

- **вопросы регламента**, то есть обсуждение принципов организации, проведения и окончания диалога

Кроме общих мотивов, диалог может быть стимулирован *профессиональными, индивидуальными, утилитарными* факторами.

Профессиональные мотивы диалога требуют исходить из известного понятия/принципа — «честь мундира». Эти мотивы разрешаются в различных формах. В сфере науки они реализуются в рамках эмпирических и теоретических исследований, публикаций, конференций, где профессиональное отношение к делу должно быть воплощено максимально полно.

Индивидуальные мотивы диалога связаны, прежде всего, с особенностями личности его участника. К ним, в частности, можно отнести его психологические особенности, к примеру: обостренное чувство сопереживания, несправедливости, риск и азарт.

Утилитарно-прагматические стимулы и мотивы диалога, прежде всего, предполагают реализацию принципа эффективности процесса общения, нахождение оптимальных форм ведения социального диалога, одинаково удобных и корректных для каждого участника обсуждения. К ним относятся: осознание необходимости регуляции совместной деятельности (к примеру, участников политического диалога); желание и стремление к эффективной реализации цели диалога в собственной сфере обязанностей; целесообразное моделирование интеллектуального взаимодействия с учетом оптимальной тактики решения конкретных задач для достижения стратегической цели диалога. Определенное значение здесь имеет и материальный интерес. Сказанное позволяет утверждать, что утилитарно-прагматические стимулы и мотивы диалога совсем не обязательно связаны с использованием неэтичных приемов и форм взаимодействия, хотя, возможность подобного поведения имплицитно предполагается (например, исходя из карьеризма и приспособленчества, эгоистического расчета, конъюнктурных соображений и т.д.).

Метафизические основания рационального диалога

Они включают диалектику, прагматику, психологию, эротетику, риторику и этику диалога.

Диалектика диалога — это система логических принципов, методов и средств, позволяющих последовательно и аргументированно проводить операции доказательства и опровержения. В системе рациональных оснований диалога его диалектика занимает стержневое положение, обеспечивая строгость аргументации. Все, полученное в диалоге вне логических процедур, проверяется логикой.

Прагматика диалога — рациональная методология эффективной реализации его стратегической цели с помощью соответствующих тактических средств. В ходе диалога имеет значение не только «железная логика» доказательства, но и умение стратегически верно определить его основную цель, выбрать для реализации этой цели оптимальную тактику поведения. В практике диалога исключительно редко решаются задачи чисто логические. Течение диалога на практике сопровождается, как правило, логическими «провалами», которые заполняются эмпирической тактической аргументацией.

Центральная проблема прагматики диалога — правильно выбрать его стратегию, основную цель к которой стремится сторона диалога как к результату. Ошибка в определении стратегической линии влечет бесплодность результата.

Другой проблемой прагматики диалога является рациональный выбор его участником тактики поведения. Она, безусловно, должна соответствовать стратегии и может воплотиться в бесконфликтной форме, или в режиме острого конфликта. В любом случае рациональное ведение диалога предусматривает согласование двух тактик поведения: конструктивной, направленной на доказательное обоснование собственного тезиса, и деструктивной, демонстрирующей развернутую критику версии оппонента.

Психология диалога - система приемов и средств целенаправленного влияния или воздействия на логико-рациональную, мотивационно-потребностную или эмоционально-волевою сферу личности его участников. Диалог — это не только логическая система методов доказательства и опровержения, но и психологический процесс убеждения.

Основной психологической проблемой ведения диалога является установление позитивного контакта с оппонентом. Это предполагает

достижения психологической комфортности и конструктивной коммуникабельности для сторон. *Другие* психологические проблемы рационального ведения диалога определяются стратегическими его целями. Различие в целях предполагает и различие в формах воздействия на психологию личности оппонента. Диалог на припоминание или убеждение обычно строится на психологическом фоне рациональной сферы личности, диалог на переубеждение или признание — мотивационно-потребностной, а диалог на изобличение — волевой.

Эротетика диалога решает проблемы интеллектуальной культуры вопросов и ответов, рациональной эффективности их формулировок и тактической оперативности их постановок и образует предметную область диалога. В диалоге высоко ценится умение тонкой постановки вопроса и изящного ответа на него, рационального использования вопросов и ответов для достижения эффективных результатов.

Риторическая сторона диалога представлена его речевой культурой, где косноязычию, резонерству, догматизму и декларативности суждений не место, поскольку они являются обычной причиной потери нити разговора, симпатий аудитории слушателей, а иногда и откровенного поражения. Риторическая культура диалога и, как следствие, эффективность его результатов зависят от умения его сторон контролировать композиционную целостность диалога, структурированность и последовательность введения в его процесс необходимых и достаточных доказательств.

Этика диалога своим предметом имеет систему норм, принципов, регулирующих критерии оценок поведения участников аргументативного процесса, с позиций нравственности и справедливости. Включает как общечеловеческие нормы и принципы, так и нормы профессиональной этики, которые безусловно, должны базироваться на первых. Нормы

профессиональной пронизывают все рациональное содержание диалога: диалектику, прагматику, психологию и риторику. Нарушение нравственных принципов диалога влечет разрушение его рациональной сферы логической аргументации.

2. Виды диалога

Диалог — сложный и многогранный феномен, в силу чего возможны различные критерии его оценки.

Так, по **степени конфликтности** осуществляемой в различных сферах коммуникации, можно выделить три основные формы диалоговой модели: **бесконфликтный диалог, диалог в режиме слабого конфликта и диалог в режиме острого конфликта.** Бесконфликтный диалог называется *беседой*, конфликтный — *спором*.

а) Бесконфликтный диалог может протекать в виде беседы, учебного занятия, консультации, интервью и т.д. Цель такого диалога сводится к передаче или обмену необходимой информацией, когда собеседник проявляет готовность получить или передать ее; к уменьшению неупорядоченности знания, его систематизации.

Условия, обязательства и требования, предъявляемые к бесконфликтной беседе:

- контроль за предметностью и значимостью разговора
- компетентность и логическая культура общения собеседников
- ясность, лаконичность, точность собственных формулировок, суждений и вопросов

- логическая корректность используемой терминологии

б) Спор - диалог в режиме слабого конфликта; он, с одной стороны, характеризуется наличием противоположных позиций, мнений относительно обсуждаемой проблемы, но, с другой стороны, желанием найти общее решение, удовлетворяющее обе стороны. И потому такой обычно называется *дискуссией*. Она требует жесткой связи между логикой и культурой обсуждения. Нарушение этого требования влечет нарушение ее нравственных норм и требований и, наоборот - разрушает ее логику и провоцирует бесплодность результатов дискуссии. Состязательность дискуссии преследует целью установление истины, а не утверждение позиции, мнения или авторитета лица.

в) Спор в режиме острого конфликта – диалог, исходящий из наличия противоречивых и взаимоисключающих друг друга мнений относительно обсуждаемого вопроса. Поэтому цель такого диалога — поиск победы над противником. Примерами диалога с острым конфликтом могут служить борьба программ в политических полемиках, прения сторон обвинения и защиты в судебном споре. Так как спор в режиме острого конфликта антагонистичен по своей природе, он предполагает более широкую трактовку условий и обязательств его проведения. Действительно, те приемы и средства ведения проблематического диалога в процессе бесконфликтной беседы или конструктивной дискуссии, которые в них признавались нелицеприятными и даже просто безнравственными, в условиях антагонистического спора до победы могут рассматриваться как морально обоснованные (к примеру, допрос подозреваемого, обвиняемого в геноциде, терроре и т. п. преступлениях).

Еще одним основанием различения видов диалога является **цель**, преследуемая в ней. На этом основании выделяют:

а) Дидактический - простейшая форма диалога, направленная на то, чтобы активизировать процесс усвоения учебного материала, развить у учащихся навыки к самостоятельному поиску решения задач, способствовать выработке приемов по оценке различных мнений, предположений и гипотез, критическому анализу тех аргументов, которые приводят в их защиту и обоснование.

б) Поисковый или исследовательский – форма диалога, в которой стремятся к открытию новых научных истин. Поэтому в ней, кроме общеизвестных логических методов используются также *эвристические*, или поисковые, приемы, средства и методы. В отличие от дедуктивных методов логики они не гарантируют достижение истины при истинных посылках, а только приближают к ней. Ведь поиск может осуществляться и путем простого перебора различных альтернатив или возможностей, но такой способ является явно непригодным, когда вариантов оказывается слишком много. Чтобы сократить количество бесполезных проб, можно прибегнуть к определенному эвристическому приему.

В каждой науке существуют свои эвристические приемы и методы (например, в физике к ним относят принципы соответствия и дополнительности, в химии — гомологии). В логике эвристическими являются, по сути дела, все правдоподобные методы рассуждений, так как они, хотя и не гарантируют получение истинных заключений из истинных посылок, но при соблюдении определенных требований способствуют достижению истины, приближают к ней.

Определяющую роль в исследовательском диалоге играет *талант и способности ученого*, а иногда и *удача, счастливая находка новой идеи*. Все эти факторы трудно поддаются логическому анализу и поэтому их часто относят к психологии научного творчества. Поэтому поисковый диалог сочетает процессы открытия и обоснования, в ходе которых происходит исключение

менее правдоподобных гипотез и замена их более правдоподобными. Именно эти гипотезы и подвергаются тщательной проверке. Так, поисковый диалог пронизывает все стадии исследования проблемы в науке.

Ключевые понятия

1. Диалог - форма интеллектуального взаимодействия и коммуникации двух и более сторон в различных направлениях общественной практики. Он направлен на обсуждение, объяснение или решение исследуемой проблемы.

2. Монолог – форма коммуникационной деятельности, в которой преобладают действия, высказывания личности как организатора действий, слушания других участников общения.

3. Диалектика диалога — это система логических принципов, методов и средств, позволяющих последовательно и аргументированно проводить операции доказательства и опровержения.

4. Прагматика диалога — рациональная методология эффективной реализации его стратегической цели с помощью соответствующих тактических средств.

5. Психология диалога - система приемов и средств целенаправленного влияния или воздействия на логико-рациональную, мотивационно-потребностную или эмоционально-волевою сферу личности его участников.

6. Эротетика диалога решает проблемы интеллектуальной культуры вопросов и ответов, рациональной эффективности их формулировок и тактической оперативности их постановок и образует предметную область диалога.

7. Риторическая сторона диалога представлена его речевой культурой, где косноязычию, резонерству, догматизму и декларативности суждений не

место, поскольку они являются обычной причиной потери нити разговора, симпатий аудитории слушателей, а иногда и откровенного поражения.

8. Этика диалога своим предметом имеет систему норм, принципов, регулирующих критерии оценок поведения участников аргументативного процесса, с позиций нравственности и справедливости.

Вопросы для самопроверки

1. Какова природа диалога? Каково его место в аргументативном дискурсе?
2. Что включают в метафизические основания рационального диалога?
3. Назовите мотивы рационального диалога?

Упражнения

1. Каковы метафизические основания и мотивы следующего диалога:

«Как подействовали мои обвинители на вас, афиняне, я не знаю; а я из-за них, право, чуть было и сам себя не забыл: так убедительно они говорили. Впрочем, верного-то они, собственно говоря, ничего не сказали. Из множества их поклепов всего больше удивился я одному: они говорили, будто вам следует остерегаться, как бы я вас не провел своим умением говорить. Но, по-моему, верх бесстыдства с их стороны — не смущаться тем, что они тотчас же будут опровергнуты мной на деле, чуть только обнаружится, что я вовсе не силен в красноречии, — конечно, если только они не считают сильным в красноречии

того, кто говорит правду; если они это разумеют, тогда я готов согласиться, что я — оратор, однако не на их образец. Они, повторяю, не сказали ни слова правды, а от меня вы услышите всю правду. Только, клянусь Зевсом, афиняне, вы не услышите разнаряженной речи, украшенной, как у них, разными оборотами и выражениями, я буду говорить просто, первыми попавшимися словами — ведь я убежден в правоте моих слов, — и пусть никто из вас не ждет ничего другого; да и не пристало бы мне в моем возрасте выступать перед вами, афиняне, наподобие юноши, с сочиненной речью.

Но только я очень прошу вас и умоляю, афиняне, вот о чем: услышавши, что я защищаюсь теми же словами, какими привык говорить и на площади у меняльных лавок, где многие из вас слыхали меня, и в других местах, то не удивляйтесь и не поднимайте из-за этого шума. Дело обстоит так: я теперь в первый раз привлечен к суду, а мне уже исполнилось семьдесят лет, и в здешнем языке я несведущ, словно чужестранец. Ведь вы извинили бы меня, если бы я был в самом деле чужеземцем и говорил бы на том языке и тем складом речи, к которым привык с детства, — точно так же и теперь я, по моему, вправе просить у вас позволения говорить по моему обычаю — хорош ли он или нехорош, — и еще прошу обращать внимание только на то, правду ли я говорю или нет; в этом ведь достоинство судьи, долг же оратора — говорить правду.

И вот правильно будет, афиняне, если сперва я буду защищаться против прежних ложных обвинений и против первых моих обвинителей, а уж потом против теперешних обвинений и теперешних обвинителей. Меня многие обвиняли перед вами и раньше, много уже лет, и все-таки ничего истинного они не сказали; их-то я опасаюсь больше, чем Анита с его сообщниками, хотя и эти тоже страшны. Но те страшнее, афиняне! Они восстанавливали против меня очень многих из вас, когда вы были еще детьми, и внушали вам против

меня обвинение, в котором не было ни слова правды: будто бы есть некто Сократ, человек мудрый, который испытует и исследует все, что над землею, и все, что под землею, и выдает ложь за правду. Вот эти-то люди, афиняне, пустившие такую молву, — самые страшные мои обвинители, потому что слушающие их думают, будто тот, кто исследует подобные вещи, и богов не признает. Кроме того, обвинителей этих много, и обвиняют они уже давно, да и говорили они с вами тогда, когда по возрасту вы всему могли поверить, ибо некоторые из вас были еще детьми или подростками. Да и обвиняли они заочно: оправдываться было некому. Но всего нелепее то, что и по имени-то их никак не узнаешь и не назовешь, разве вот только случится какой-нибудь среди них сочинитель комедий. Ну, а все те, которые восстанавливали вас против меня по зависти и по злобе или потому, что сами поверили наветам, а затем стали убеждать других — они совершенно недосягаемы, их нельзя вызвать сюда, на суд, нельзя никого из них опровергнуть, и приходится попросту сражаться с теньями: защищаться и опровергать, когда никто не возражает. Поэтому признайте и вы, что у меня, как я сказал, два рода обвинителей: одни обвинили меня теперь, а другие давно — о них я только что упомянул, — и согласитесь, что сперва я должен защищаться против первых: ведь вы слышали их обвинения и раньше, и притом много чаще, чем нынешних обвинителей.

Стало быть, афиняне, мне следует защищаться и постараться в малое время опровергнуть клевету, которая уже много времени держится среди вас. Желал бы я, чтобы это осуществилось на благо и вам и мне, — чего еще я могу достичь своей защитой? Только я думаю, что это трудно, и для меня вовсе не тайна, каково это дело — пусть оно идет, впрочем, как угодно богу, а закону следует повиноваться — приходится оправдываться.» (Платон.)

2. Диалог как способ коммуникации:

- а) строится на принципе равенства субъектов диалога
- б) родился в культуре древнего Египта
- в) ориентирован на достижение истины и установление добра и справедливости
- г) используется в исключительных ситуациях, когда невозможен монолог

Литература

1. Рузавин Г.И. Методологические проблемы аргументации. — М., 1997. — С. 138-148
2. Герасимова И.А. Совместное мышление как искусство. Опыт философско-синергетического исследования//Синергетическая парадигма. Языки науки и языки искусства. — М.: Логос, 2001. — С.
3. Шейнов В.П. Искусство убеждать: Учебно-практическое пособие. — М.: ЗАО «Книга-сервис»; Приор, 2002. - С.
4. Крючкова С.Е. Метафизика диалога // В кн.: Культура. Образование. Наука. М. : Янус-К, 2013. С. 44-58.

Лекция 4. СПОР КАК ФОРМА ДИАЛОГА

Краткое содержание темы

1. Спор как форма диалога: отличительные черты, структура, требования к спору.
2. Виды спора.

Спор как форма диалога: отличительные черты, структура, требования к спору

Спор – форма диалога, в ходе которого каждая из его сторон стремится убедить другую в обоснованности или истинности своей позиции по обсуждаемому вопросу, когда не существует единого мнения по его решению. Искусство ведения спора изучается в рамках **эристики**, которая сформировалось в античной Греции и представляло собой набор полезных рекомендаций, советов и приемов, с помощью которых можно было убедить оппонента и слушателей в истинности или справедливости своего мнения по спорному вопросу. В качестве средств убеждения использовались при этом не только фактические и логические доводы, но также психологические, нравственные, политические, стилистические, ораторские и иные приемы и методы воздействия. Поэтому первоначально эристика развивалась в теснейшем контакте с риторикой, которую в античную эпоху рассматривали как искусство убеждения и ораторского мастерства.

Существуют две концепции в трактовке существа спора – **традиционное** и **эристическое** понимание.

Традиционный подход к аргументации отождествляет (по крайней мере сближает) ее с демонстрацией или доказательством. Такая точка зрения восходит еще к Аристотелю и схематично может быть выражена следующим образом: а) в споре позиция сторон вращается вокруг мысли, называемой *тезисом* б) стороны занимают взаимоисключающие позиции – одна доказывает истинность тезиса, другая – ее ложность.

Поскольку доказательные рассуждения играют главную роль в математике, то еще в античной логике возникла тенденция к сближению аргументации с математическим доказательством. Эта тенденция все больше усиливалась по мере того, как точные математические методы получали все большее распространение в научном познании. Все это привело к тому, что спор, дискуссию и полемику стали рассматривать как особую форму доказательного рассуждения.

Эристический подход рассматривает спор как форму диалога, где *доказательство/опровержение* соседствуют с *убеждением* оппонента в ложности его позиции. Такой подход предполагает использование не только логических, но и внелогических методов диалога: психологических, риторических, исторических и т.д. Такая интерпретация спора сближает его с искусством, что характерно, в частности для немецкого философа А. Шопенгауэра (см. его работу: “Эристика, или искусство побеждать в спорах”).

Цель эристической диалектики как искусства спорить и спорить так, чтобы всегда оставаться правым.

Общие требования к спору

1. Не следует спорить без особой необходимости. Если явной и важной цели нет или она может быть достигнута без всякого спора, необходимо воспользоваться возможностью достичь согласия без спора.

Но не следует и бояться споров и стараться любыми способами уклоняться от них, тем более по принципиальным проблемам. Видимость единомыслия и единодушия опасно в любой сфере познания, поскольку обрекает познавательную деятельность на застой.

2. Спор должен быть предметным. В беспредметных спорах его участники остаются в неведении позиции друг друга и, следовательно, спор, в конечном итоге, безрезультатен.

3. Тема спора не должна изменяться или подменяться другой на всём протяжении спора. Поэтому необходимо уточнение и конкретизация позиций спорящих в начальный момент, но нужно постоянно иметь в виду основную линию спора в течение всего процесса.

4. Спор имеет место только при наличии несовместимых представлений об одном и том же объекте, явлении и т. д. Если такой несовместимости нет, вскоре обычно выясняется, что спорящие говорят хотя и о разных, но взаимодополняющих аспектах одного и того же объекта. Спорить дальше не о чем.

5. В то же время, спор предполагает определённую общность исходных позиций сторон диалога. Общность базиса обеспечивает

начальное взаимопонимание спорящих сторон, даёт ту площадку, на которой может развернуться противоборство. Те, кто совершенно не понимают друг друга, не способны спорить, точно так же как они не способны прийти к согласию.

6. Успех спора требует определённого знания логики: умения выводить следствия из своих и чужих утверждений, замечать противоречия, выявлять отсутствие логических связей между утверждениями.

7. Спор требует известного знания тех вещей, о которых идёт речь. Это знание не может быть полным, иначе не возникли бы разногласия и полемика. Но оно все-таки должно быть достаточно обширным.

невозможно спорить о том, о чём знаешь только понаслышке, а то и вовсе не имеешь представления.

8. Гибкость в тактике отстаивания позиции. Наиболее распространены два крайних способа ведения спора: уступчивость и жёсткость. Более обоснован способ, соединяющий в себе особенности и того и другого метода, поскольку ситуация в споре постоянно меняется. При необходимости нужно искать точки соприкосновения и совпадения взглядов, но там, где последние вступают в противоречие, настаивать на решении, основанном на беспристрастных критериях, не зависящих от спорящих сторон. Жёсткость необходима, когда речь идёт о существовании вопроса; если же дело касается деталей, частных, личностных моментов, субъективных симпатий и антипатий, обычно лучше проявить уступчивость и терпимость.

9. В стратегии и тактике спора не допустимы крупные промахи. Стратегия – это наиболее общие принципы аргументации, приведения одних высказываний для обоснования и подкрепления других. Тактика – поиск и отбор аргументов или доводов, наиболее убедительных с точки зрения обсуждаемой темы и данной аудитории, а также реакции на контраргументы другой стороны в процессе спора.

10. Спор не исключает признания собственных ошибок. Поскольку главное в споре – это внести свою долю в положительную разработку обсуждаемого вопроса, постольку спор не возможен и без критики и самокритики.

11. Спор не возможен без стремления к выяснению истины и добра. На принципиальное единство нравственной и гносеологической сторон спора обратил внимание еще Сократ, обосновав позицию этического рационализма.

Это особенно важно, когда речь идёт о ростках нового, не встречавшегося ранее и ещё не нашедшего достаточного числа сторонников. Новая идея возникает, когда кто-нибудь открывает новую комбинацию, новую

модификацию или новое применение уже существующих идей. Объекты, люди или идеи соединяются так, как никогда раньше не соединялись. В момент выдвижения идеи человек обычно не может последовательно доказать её жизнеспособность. Обоснование приходит потом. Именно поэтому новые идеи так хрупки. Их легко отвергнуть и отодвинуть в сторону до лучших времён. Новое пробьёт себе в конце концов дорогу, но время, которое будет упущено, нельзя будет ничем возместить.

Споры, с особой остротой разворачивающиеся вокруг новых идей, должны вестись с предельным вниманием к самим этим идеям, отвлекаясь от всяких привходящих обстоятельств. Истинна выдвинутая идея или нет, продуктивно ли внесённое предложение и в какой мере – вот что должно в первую очередь заботить спорящих, а не то, кому первому пришла в голову идея, насколько она согласуется с нашими убеждениями и положением и т. д.

Поэтому все участники спора – проponent, оппонент, арбитр – должны придерживаться определенных моральных правил, совокупность которых образует:

Моральный кодекс полемиста:

- служение общественным интересам
- достижение объективной истины и справедливого решения спора
- соотнесение цели диалога с нравственными средствами ее достижения
- приоритет гуманистической направленности в деятельности полемиста: человек — мера всех вещей и проблем
- самостоятельность мышления, разумный скептицизм и конструктивный критицизм относительно общепризнанных или принятых трактовок исследуемой проблемы

- самокритичность, готовность к конструктивному диалогу с оппонентом
- корректность, уважительное отношение к собеседнику.

2. Виды спора

Спор – многогранный феномен и потому проявляется в различных формах. В качестве основания выделения форм спора может выступить преследуемая в споре цель, и тогда различают споры **преследующие истину** и **преследующие победу** над противоположной стороной. В качестве другого основания могут быть приемы, используемые в споре. При таком подходе споры подразделяются на **корректные** (используют только морально и профессионально оправданные приемы) и **некорректные** (используют также разнообразные недостойные с точки зрения и моральной, и профессиональной приемы).

Одновременное использование обоих критериев позволяет выделить четыре разновидности спора: **дискуссию, полемику, эклектику, софистику.**

Дискуссия (с латинского означает рассмотрение и исследование)— спор, направленный на достижение истины и использующий только корректные приемы ведения спора. Преимущественно дискуссия применяется в ходе обсуждения научных проблем, хотя нередко к ней обращаются в других областях деятельности (политика, мораль, образование, культура и т.п.). Организация дискуссии преследует своей целью: а) выявление различных точек зрения по возникшей проблеме б) достижение (по крайней мере) компромисса по самой постановке проблемы, некоторым частным и общим вопросам в) согласование общей стратегии исследования. Дискуссия, нивелируя момент субъективности, придает убеждениям индивида или группы людей статус интерсубъективности, тем самым, определенную обоснованность. Но главным для дискуссии является, все же, достижение взаимопонимания

между сторонниками противоположных взглядов на проблему и способы ее решения, поиск компромисса между ними, с тем, чтобы совместными усилиями и с разных позиций добиваться ее решения. Ведь непосредственная задача дискуссии — достижение определенной степени согласия ее участников относительно дискутируемого тезиса.

В научном познании дискуссия наиболее развитая форма диалога. В ней используются все виды аргументации, но поскольку дискуссия направлена на коллективный поиск истины, постольку *доминирующая роль в ней принадлежит аргументации, опирающейся на правдоподобные, или вероятностные, рассуждения.* В самом деле, выдвижение гипотез, их предварительная оценка, подтверждение существующим знанием и эмпирическими данными требуют привлечения индуктивных методов, умозаключений по аналогии, статистических выводов и анализа. С их помощью осуществляется эвристический поиск решения проблемы, а самое главное — оцениваются и обосновываются аргументы, или доводы, подтверждающие или опровергающие предлагаемые решения или гипотезы. Нередко при этом приходится намечать общую стратегию исследования, для чего широко используется большой коллективный опыт участников дискуссии, а также рекомендации логико–методологического характера.

По **форме проведения** дискуссии делятся на *письменные* и *устные*, *публичные* и *профессиональные*. Внутри профессиональных дискуссий в свою очередь различают дискуссии, где решающее значение за аргументами известных и авторитетных ученых и дискуссии, в которых приоритетны убедительные, а не авторитетные аргументы.

Как правило, для проведения дискуссий созываются специальные симпозиумы и конференции. Непременным условием эффективности дискуссии должна быть четкая и ясная формулировка обсуждаемой проблемы, достаточно убедительная аргументация разных подходов к ее решению, в

частности анализ и оценка выдвигаемых для этого сценариев и программ будущего исследования.

Полемика (в переводе с греческого воинственный, враждебный спор) — **спор**, направленный на *победу* над противоположной стороной и использующий только корректные приемы. Полемика во многом подобна дискуссии, но в некотором отношении существенно отличается от нее. Главное для полемики не достижение согласия, а *победа* над другой стороной, утверждение собственной точки зрения. Кроме того, употребляемые в полемике средства хотя и должны быть - как и в дискуссии - корректными, но они не обязательно должны быть настолько нейтральными, чтобы с ними соглашались все участники. Каждая из сторон полемики применяет приемы, необходимые с ее точки зрения для достижения победы, и не считается с тем, насколько они соответствуют представлениям других участников полемики о допустимых приемах спора. Именно это различие целей и средств дискуссии и полемики лежит в основе того, что противоположная сторона в дискуссии именуется обычно «**оппонентом**», а в полемике — «**противником**». Полемiku можно сравнить с военными действиями, не предполагающими, что противник согласится с применяемыми против него средствами; дискуссия подобна военной игре, в ходе которой допустимо опираться только на средства, доступные другой стороне и признаваемые ею. Хотя полемика и направлена по преимуществу на утверждение своей позиции, нужно постоянно помнить, что победа ошибочной точки зрения, добытая благодаря уловкам и слабости другой стороны, как правило, недолговечна, и она не способна принести моральное удовлетворение.

Эклектика — **спор**, имеющий своей целью достижение истины, но использующий для этого и некорректные приемы. В самом общем смысле эклектика — это соединение разнородных, внутренне не связанных и, возможно, несовместимых идей, концепций, стилей и т.д. В качестве

методологического принципа эклектика появилась впервые в древней философии как выражение упадка и интеллектуального бессилия последней. Эклектика широко использовалась в средневековой схоластике, когда приводились десятки и сотни разнородных, внутренне не связанных доводов «за» и «против» некоторого положения. Они встречаются даже в науке, особенно в период формирования новых научных теорий, когда осваивается новая проблематика и ещё недостижим синтез разрозненных фактов, представлений и гипотез в единую систему.

Спор об истине эклектичен потому, что использование наряду с корректными приемами и некорректных приемов плохо согласуются с самой природой истины. Тем не менее, эклектические споры, в которых истина поддерживается чужеродными ей средствами, существуют, и они не столь редки, как это может показаться.

Софистика (от греческого «софия» - мудрость; мудрствование в положительном и отрицательном значениях: в первом значении – синоним дискуссии, во втором – синоним понятия «лукавая мудрость») — **спор**, имеющий своей целью достижение победы над противоположной стороной с использованием как корректных, так и некорректных приемов. Отсюда следует, что софистический спор ориентирован не на поиск и достижение истины. Поэтому он - противоположность не только научному, но и традиционному спору. В ходе софистического спора допускаются как сознательное, преднамеренное нарушение правил логики, так и использование всевозможных приемов и уловок, затрудняющих ведение спора и рассчитанных на получение преимуществ для той стороны, которая ведет нечестный спор. Создавая видимость опровержения позиции противника, софисты заставляют делать погрешности в речи, пытаются показать, что он говорит неправду, а его мнения расходятся с общепринятыми и т.д.

Софистические споры широко практиковались в древнегреческих школах риторики, возглавляемых софистами. Способы аргументации, применяемые софистами, были настолько востребованы, что недостатка в учениках эти школы не испытывали. И это несмотря на высокую плату, взимаемую с учеников! И все же под влиянием критики таких выдающихся античных философов, как Сократ и Платон и созданием Аристотелем логики как науки о правильном мышлении софистическая риторика и основанные на ней споры к концу V века до н.э. приходят в упадок. Но приемы и уловки, рассчитанные на победу в споре нечестными способами, сохранились до сих пор. Они относятся не только к преднамеренному нарушению правил логики, но и использованию неточностей и неясностей обычной речи, психологических уловок и других приемов, ориентированных на создание трудностей для оппонента.

Ключевые понятия

1. Спор – форма диалога, в ходе которого каждая из его сторон стремится убедить другую в обоснованности или истинности своей позиции по обсуждаемому вопросу, когда не существует единого мнения по его решению

2. Эристика – искусство ведения спора

3. Дискуссия (от латинского - рассмотрение и исследование)— спор, направленный на достижение истины и использующий только корректные приемы ведения спора

4. Полемика (от греческого - воинственный, враждебный) — спор, направленный на победу над противоположной стороной и использующий только корректные приемы

5. Эклектика(от греческого – выбирающий) – спор, имеющий своей целью достижение истины, но использующий для этого и некорректные приемы

6. Софистика (от греческого - «софия», мудрость) — спор, имеющий своей целью достижение победы над противоположной стороной с использованием как корректных, так и некорректных приемов

Вопросы для самопроверки

1. Спор как форма диалога: его особенности, место в аргументационном дискурсе
2. Общие требования к спору
3. Виды спора: их особенности, место в аргументационном дискурсе

Упражнения

1. Какой вид спора характеризует следующий диалог:

«Вы неправильно мыслите об луне, т.е. об месяце, который заменяет нам солнце в часы мрака и темноты, когда люди спят, а вы проводите электричество с места на место и фантазируете. Не смейтесь стариком за то, что так глупо пишу. Вы пишете, что на луне, т.е. на месяце живут живут и

обитают люди и племена. Этого не может быть никогда, тому что если бы люди жили на луне, то заслоняли бы для нас магический и волшебный свет со своими домами и тучными пастбищами.

Без дождика люди не могут жить, а дождь идет вниз по земле, а не вверх на луну. Люди, живя на луне, падали бы вниз на землю, а этого не бывает. Нечистоты и помои сыпались бы на наш материк с населенной луны. Могут ли люди жить на луне, если она существует только ночью, а днем исчезает?...» (А.П. Чехов)

2. Эклектика – вид спора, в котором:

- а) цель оправдывает средства
- б) хаотично используются разнообразные способы аргументации
- в) где каждый последующий аргумент формулируется по причине неубедительности предыдущего
- г) исключаются языковые средства влияния на оппонента

3. В споре с софистами Сократ исходил из того, что истина:

- а) внутренне непротиворечива
- б) рождается в диалоге
- в) у каждого своя
- г) недостижима в принципе

Литература

1. Солодухин О. А. Логика. – Ростов – на – Дону: «Феникс», 2000. – С. 241-250.
2. Ивин А.А. Теория аргументации: Учебное пособие. – М.: Высшая школа, 2007. – С. 240-265.
3. Рузавин Г.И. Методологические проблемы аргументации. — М., 1997. – С. 138-148.
4. Логика и теория аргументации : учеб. пособие / О.А. Барташова, С.Е. Полякова, И.В. Кононова, Е.А. Чибисова. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2013. - С. 65-80.
5. Поварнин С.И. Спор: О теории и практике спора // Вопросы философии. – 1990. – № 83.
6. Шейнов В.П. Искусство убеждать: Учебно-практическое пособие. – М.: ЗАО «Книга-сервис»; Приор, 2002.
7. Андреев В.И. Конфликтология: Искусство спора, ведения переговоров, разрешения конфликтов. – М.: Наука, 1995.

Лекция 5. ЛОГИКА ВОПРОСОВ И ОТВЕТОВ В АРГУМЕНТАЦИОННОМ ДИСКУРСЕ

Краткое содержание темы

1. Общая характеристика проблемы
2. Виды вопросов
3. Виды ответов
4. Правила формулировки вопроса и ответа и возможные ошибки при их нарушении

1. Общая характеристика проблемы

Вопросно-ответный способ развития знаний пронизывает все виды познавательной деятельности. Мотивация вопросно-ответной структуры аргументативного дискурса, прежде всего, направлена на установление истины и уменьшение энтропии, то есть меры неупорядоченности информации, относящейся к делу.

В технологическом плане данный способ начавшись а) с постановки вопроса, предполагает б) поиски новой информации в определенной области и заканчивается в) конструированием ответа на поставленный вопрос.

- **Вопрос** — мысль, выраженная вопросительным предложением и направленная на уточнение или дополнение исходного/ базисного знания.

- **Ответ** — новое суждение, уточняющее или дополняющее в соответствии с поставленным вопросом исходное знание. Поиск ответа предполагает обращение к конкретной области теоретических или эмпирических знаний, которую называют **областью поиска ответов**.

2. Виды вопросов

Вопросы могут различаться с учетом их: 1) семантики 2) функций 3) структуры 4) отношения к обсуждаемой теме.

1. С точки зрения семантики вопрос бывает:

а) *Правильно поставленным/корректным. Его предпосылка представляет собою истинное непротиворечивое знание.*

б) *Неправильно поставленным/некорректным. Он опирается на ложный или противоречивый базис.* Такова предпосылка, к примеру, вопроса о топливе, используемом НЛО, о языке инопланетян.

Неправильно поставленный вопрос, умышленно используемый с целью запутать отвечающего, квалифицируется как *улавливающий*, или «провокационный». Пример такой уловки — древнегреческий софистический вопрос: «Продолжаешь ли ты бить своего отца?» Любой ответ на него — и «да», и «нет» — приводит к признанию, что ты бил своего отца.

2. Функции, выполняемые вопросами, позволяют выделять:

а) **Уточняющий вопрос.** Он направлен на выявление истинности выраженного в нем суждения. Другое название уточняющего вопроса — «**ли - вопрос**», поскольку

их отличительный признак — наличие в предложении частицы **ли**: «Верно ли, что...»; «Является ли...»; «Действительно ли, что...» — и другие синонимичные выражения.

Символическая запись уточняющего вопроса: **?(p)**, где **?** — оператор вопроса, **p** — суждение, истинность которого выясняется. Предпосылка — это знание о предмете и о возможном признаке этого предмета. Неизвестным в нем является принадлежность предмету указанного признака.

Область поиска ответа в ли-вопросе ограничена выбором одной из альтернатив: **p** \vee \neg **p**. Отсюда другое название этого вопроса — **закрытый/альтернативный вопрос**.

б) **Восполняющий вопрос.** Он направлен на выяснение новых свойств исследуемых явлений. Другое название восполняющего вопроса — «что-вопрос», поскольку их отличительный признак — наличие в предложении вопросительных слов: кто? что? когда? как? — и других, с помощью которых стремятся получить дополнительную информацию о том, что представляет собой исследуемый объект.

Символическая запись «что - вопроса» $?Q(p)$, где $?$ — оператор вопроса, Q — переменная для вопросительного слова, p — исходная, нуждающаяся в дополнении информация.

Область поиска ответов на что-вопрос представляет собою **множество высказываний, определяемых вопросительным словом (кто? что? когда? какой? и т.д.)**. Поскольку ответ на что-вопрос — это выбор истинного суждения из множества возможных, то его называют *открытым вопросом*.

3. Структура вопросов позволяет различать:

а) **Простой вопрос.** В его структуре возможно выделить только один вопрос. В свою очередь они делятся на простые уточняющие и восполняющие вопросы.

б) **Сложный вопрос.** В нем минимум два простых вопроса объединены логическими связками (соединительными - конъюнктивными, разделительными - дизъюнктивными; смешанными: соединительно - разделительными).

Соединительный вопрос

Символически соединительный ли - вопрос выражается так: $?(p \wedge q)$, т.е. «*верно ли p и верно ли q* ?». Пример такого вопроса: «Верно ли, что мир одновременно может быть конечным и бесконечным, иметь начало во времени и вечным?»

Символически соединительный что - вопрос может быть выражен тремя вариантами: 1) $?(Q_1 \wedge Q_2)(p)$, т.е. «где и когда имело место p » 2) $?Q(p \wedge q)$, т.е.

«где имело место p и q ?» 3) $?(Q_1 \wedge Q_2) (p \wedge q)$, т.е. «где и когда имело место p и q ?».

Разделительный вопрос

Символический разделительный ли - вопрос выражается так: $?(p \vee q)$, т.е. «*верно p или верно q* ». Например: «Правда ли, что единожды солгав, будешь лгать всегда?»

Символически разделительный что - вопрос может быть выражен тремя вариантами: 1) $?(Q_1 \vee Q_2)(p)$, т.е. «где или когда имело место p ?» 2) $?Q(p \vee q)$, т.е. « *Q относится к p или q* ?» 3) $?(Q_1 \vee Q_2) (p \vee q)$, т.е. « *Q_1 или Q_2 относится к p или q* ?».

Смешанный вопрос

Смешанный вопрос — это объединение соединительных и разделительных вопросов. Символически он выражается так:

(1) $?((p \wedge q) \vee (m \wedge n))$, т.е. «*верно ли p и q или m и n* ?». Это дизъюнктивный вопрос, включающий два конъюнктивных сочетания.

(2) $?(Q_1(p \vee q) \wedge Q_2(m \vee n))$, например: «*Где могут быть обнаружены p или q и когда появятся m или n* ?». Это конъюнктивный вопрос, включающий два дизъюнктивных сочетания.

4. По отношению к обсуждаемой теме вопросы различаются на:

вопросы по существу темы, другой — не по существу темы.

1) **Вопрос по существу темы.** В нем запрос мысли прямо или косвенно связан с обсуждаемой темой, а ответ на вопрос уточняет либо дополняет исходную информацию. При этом оценка вопроса как релевантного, или по существу темы — это не формально-структурная, а информационно-содержательная задача, решение которой определяется знанием существенных характеристик обсуждаемой проблемы.

б) **Вопрос не по существу темы:** он не имеет непосредственного отношения к обсуждаемой теме. Обычно такие вопросы лишь чисто внешне кажутся связанными с поставленной на обсуждение проблемой. Принятие и обсуждение таких вопросов часто уводит дискуссию в сторону от решения основной идеи. Нередко их используют с целью затянуть дискуссию.

Кроме названных критериев выделения и, соответственно, видов вопросов, могут быть предложены иные варианты. К примеру: а) по степени общности в отношении к обсуждаемой проблеме (общие и частные вопросы) б) по характеру содержания (строгие и размытые вопросы) в) по целевому предназначению (обобщающие, конкретизирующие, напоминающие, детализирующие)

3. Виды ответов

Ответ – способ/форма реализации познавательной функции вопроса.

Ответы различаются по: 1) семантическому статусу 2) области их поиска 3) грамматической форме 4) объему представленной информации 5) логической связи с вопросом

1. По семантическому статусу ответ бывает:

а) **истинным.** Высказанное в нем суждение адекватно отражает действительность.

б) **ложным.** Высказанное в нем суждение не адекватно отражает действительность.

2. Область поиска ответа делает его:

а) прямым: информация на вопрос в нем взята непосредственно из области поиска ответов и при его конструировании не прибегают к дополнительным сведениям и рассуждениям.

б) косвенным: информация на вопрос в нем взята из более широкой области, нежели область поиска ответа, и из которого лишь выводным путем можно получить нужную информацию.

3. По грамматической форме ответ может быть:

а) кратким: в нем только односложное утверждение (да) или отрицание (нет).

б) развернутым: в каждом его элементе повторяются все части вопроса. Например, на вопрос «Великая Отечественная война началась 22 июня 1941года?» могут быть получены утвердительные ответы: краткий — «Да»; развернутый — «Да, Великая Отечественная война началась 22 июня 1941года». Отрицательные ответы будут такими: краткий — «Нет»; развернутый — «Нет, Великая Отечественная война началась не 22 июня 1941года».

4. По объему представленной в ответе информации ответ может быть:

а) полным: он содержит информацию по всем элементам вопроса.

б) неполным: содержит информацию лишь относительно отдельных составных частей вопроса.

Проблема полноты чаще всего возникает при ответах на сложные вопросы.

5. Логическая зависимость между вопросом и ответом позволяет различать ответ:

а) точный/определенный (имеется в виду понятийно-структурная характеристика вопроса): в нем определенно употреблены понятия и вопросительные слова, а также разумно использованы сложные вопросы.

б) неточный/неопределенный: в нем двусмысленно употреблены понятия и вопросительные слова.

Двусмысленные понятия нередко используются в улавливающих, или «провокационных» вопросах, в которых содержится скрытая информация. Неопределенность в ответах может быть результатом неясности используемых при постановке вопроса понятий.

4. Правила формулировки вопроса и ответа и возможные ошибки при их нарушении

1. Правило *предметности вопроса*: в логической структуре правильно сформулированного вопроса его предмет должен быть достаточно определен для понимания отвечающего. Нарушение данного правила влечет ошибку «беспредметного разговора».

2. Правило *определенности вопроса*: в логической структуре правильно сформулированного вопроса его содержание должно быть строго и ясно определенным. Нарушение данного правила влечет ошибку «размытого содержания» вопроса.

3. Правило *корректности вопроса*: в логической структуре правильно сформулированного вопроса его пресуппозиция должна быть истинным утверждением. Нарушение данного правила влечет ошибку «безответного вопроса», так как при ложной пресуппозиции объем истинных ответов на вопрос является пустым множеством. Например, на вопрос: «Ты бросил

курить?», предполагающий ответ «да», либо «нет», никогда не куривший человек не сможет дать прямой ответ.

4. Правило **непротиворечивости вопроса**: в логической структуре правильно сформулированного вопроса его пресуппозиция не должна содержать противоречивых утверждений. Нарушение данного правила влечет ошибку «тривиального вопроса», так как из противоречивости пресуппозиции с логической необходимостью следует тривиальная полнота ответа на вопрос: любой ответ, как и его отрицание, является истинным ответом на вопрос. Классический пример противоречивого вопроса: «Может ли всемогущий и всеисильный всевышний сотворить камень, который сам не сможет поднять?» Можно ответить «Да», предполагая истинность пресуппозиции «Бог всемогущий», можно ответить «Нет», предполагая истинность пресуппозиции «Бог всеисильный». Каждый ответ истинен по определению пресуппозиции.

5. Правило **конкретности вопроса**: в логической структуре правильно сформулированного вопроса его объем должен определять конечное непустое множество альтернатив для ответа. Нарушение данного правила влечет ошибку «размытого объема» вопроса. Например, вопрос: «Кто победит на следующих президентских выборах? » размыт по объему, так как неопределенным является множество альтернативно возможных ответов на него.

6. Правило **нейтральности вопроса**: в логической структуре правильно сформулированного вопроса его содержание не должно предвосхищать предполагаемый спрашивающим ответ. Нарушение данного правила влечет ошибку «наводящего вопроса». Наводящим будет вопрос-реплика: «Согласитесь, что кроме обвиняемого никто не мог совершить это преступление», так как его пресуппозиция содержит в качестве элемента внушения предполагаемый ответ.

7. Правило **последовательности вопроса**: каждый эвентуальный вопрос (то есть вопрос, ответ на который возможен лишь при определенных обстоя-

тельствах) может быть сформулирован только после истинной верификации ответа на главный вопрос (о данных обстоятельствах). Нарушение данного правила влечет ошибку «предвосхищения основания» вопроса. Например, вопрос: «Почему Н. разбил стекло?» является эвентуальным, так как любой возможный ответ на него предполагает истинность пресуппозиции «Н. разбил стекло». Последняя же является положительным ответом на главный вопрос: «Разбил ли стекло Н.?». Поэтому нельзя ответить на любой эвентуальный вопрос без ответа на его главный вопрос, не допустив ошибки «предвосхищения основания» вопроса.

8. Правило *соответствия ответа* содержанию вопроса: в логической структуре правильно сформулированного ответа на вопрос его истинность логически обусловлена истинностью соответствующей пресуппозиции вопроса, и наоборот. Нарушение данного правила влечет ошибку «ответа не по существу». Например, на вопрос: «Это Н. разбил стекло?» — ответ: «Он только хотел открыть форточку» является ответом не по существу.

9. Правило *соразмерности объема ответа* объему вопроса: объем ответа должен определяться подмножеством множества утверждений, образующих объем вопроса. Нарушение данного правила влечет ошибку широкой или узкой трактовки вопроса. Широкой трактовкой вопроса «Пойдешь ли ты на последние две лекции?» является ответ: «Нет, я пойду в кино», узкой — «На первую лекцию я точно пойду».

Ключевые понятия

1. **Вопрос** - мысль, выраженная вопросительным предложением и направленная на уточнение или дополнение исходного/ базисного знания.

2. **Ответ** — новое суждение, уточняющее или дополняющее в соответствии с поставленным вопросом исходное знание.

3. **Область поиска ответов** — конкретная сфера теоретических и эмпирических знаний, где находится адекватная вопросу информация.

4. **Требования к формулировке вопросов и ответов** — правила, соблюдение которых способствует взаимопониманию в диалоге.

Вопросы для самопроверки

Что такое вопрос? Какими бывают вопросы?

Функция вопроса в диалоге?

Что такое ответ? Какими бывают ответы?

Каково место ответа в диалоге?

Каковы требования к формулировке вопросов и ответов и их значение в аргументативном дискурсе?

Упражнения

1. Ответ «Представитель античной Греции» на вопрос «Кто первым сформулировал принципы субъективной диалектики?» является:

а) слабым б) сильным в) неполным г) нерелевантным.

2. Вопрос: «Неужели никто еще не понял, куда клонит мой оппонент?» является:

а) некорректным б) неточным в) провокационным г) беспредметным

3. Закрытость уточняющего/ли вопроса говорит:

а) об альтернативности ответа на него б) невозможности нахождения точного ответа на него

4. Открытость восполняющего/что вопроса говорит:

а) о множественности возможных ответов на него б) невозможности нахождения точного ответа на него

5. Ошибка под названием «наводящий вопрос» - результат нарушения требования:

а) непротиворечивости вопроса б) последовательности вопроса в) корректности вопроса г) нейтральности вопроса

6. Постройте краткие и развернутые, полные и неполные, точные и неточные ответы на следующие вопросы:

а) кем и когда была открыта Америка? б) какие общие правила должны соблюдаться при построении простого категорического силлогизма? в) возможен ли однозначный ответ с точки зрения И. Канта на вопрос о существовании бога?

Литература

1. Кириллов В.И., Старченко А.А. Логика: Учебник для юридических вузов. — Изд. 5-е, перераб. и доп. — М.: Юрист, 2002 .- С.108 – 118.

2. В.И. Кириллов, Г.А. Орлов, Н.И. Фокина. Упражнения по логике: учеб. пособие / под ред. В. И. Кириллова -6-е изд., перераб. и доп. - М.: Проспект, 2008. – С. 115-120.
3. О. А. Солодухин. Логика. – Ростов – на – Дону: «Феникс», 2000. – С. 274 – 277.

Лекция 6. ДОКАЗАТЕЛЬСТВО КАК СПОСОБ ЛОГИЧЕСКОЙ АРГУМЕНТАЦИИ

Краткое содержание темы

1. Сущность доказательства, ее необходимость и возможность; структура доказательства
2. Виды доказательства
3. Правила доказательства и возможные ошибки в случае их нарушения

1. Сущность доказательства, ее необходимость и возможность; структура доказательства

Доказательство – один из способов ведения аргументативного дискурса. Его особенность в том, что оно, **используя истинность одних знаний, раскрывает истинность или ложность других.** Следовательно, в нем делается упор на логической стороне аргументации и практически игнорируются ментальные, языковые, психологические аспекты аргументативного дискурса. Отсюда понятны возможности доказательства: нельзя как переоценивать, так и не дооценивать его значение в процессе диалога.

Доказательство одновременно объективно и возможно, и необходимо. Оно **возможно**, прежде всего, в силу взаимообусловленности всех явлений и предметов действительности, а также наличием очевидных, недоказываемых истин.

И все же, в силу необходимости убедиться в истинности полученных знаний самому и убедить в этом других, а также несамочевидностью

большинства истин человек **вынужден прибегнуть** к процедуре доказательства.

В языке доказательства выражаются посредством **предложений**, определенным образом связанных между собой и выражающих **цепь умозаключений**.

Участниками процесса доказательства являются: а) проponent (отстаивает тезис); б) оппонент (опровергает тезис и выдвигает антитезис); в) аудитория (к ней обращены аргументы проponentа и оппонента).

Структура доказательства: **тезис** – то, что доказывается; **основания** – то, чем доказывают; **способ доказательства** – последовательная логическая связь тезиса и оснований.

Тезисом могут выступать разнообразные **суждения** (научного или практического характера, если они не очевидны и нуждаются в доказательстве).

Разновидностью тезиса выступает **гипотеза** (от греч. hypothesis — основание, предположение, догадка). Это – более или менее вероятное предположение, которое может стать предметом доказательства, а со временем обрести статус научного положения или теории.

В качестве оснований могут выступить: **а) факты; б) определения; в) аксиомы и постулаты; г) ранее доказанные положения.**

Основными формами доказательства являются: **а) индукция; б) дедукция; в) традукция (аналогия).**

Схематично формула доказательства выглядит следующим образом: А-Б-В...- Т, где А, Б, В – основания, Т – тезис, а знак тире между основаниями и тезисом означает факт логического следования между ними.

2. Виды доказательства

В зависимости от цели выделяются два вида доказательства: *а) собственно доказательство и б) опровержение.*

Доказательство в собственном смысле слова иногда называется *подтверждением*. Под ним понимается обоснование истинности тезиса.

Опровержение есть обоснование ложности тезиса, которое тоже достигается с помощью истинных доводов.

Опровержение может принимать форму: *а) опровержения тезиса; б) критики оснований (аргументов); в) обоснования отсутствия связи между основаниями и тезисом.* Нередко опровержение носит всесторонний характер: оно касается сразу всех компонентов доказательства.

В зависимости от способа обоснования выделяются: *а) прямые и б) косвенные доказательства.*

Прямое доказательство представляет собой рассуждение, в котором доводы непосредственно обосновывают истинность или ложность тезиса.

Косвенное доказательство. Оно отличается тем, что доводы в нем обосновывают истинность какого-либо тезиса опосредованно, через обоснование ложности другого, исключаящего его суждения.

Косвенное доказательство может быть: *а) анагогическим и б) разделительным.*

Анагогическое доказательство (от греч. *anagogos* — уводящий в сторону), или доказательство от противного, состоит в том, что вначале предпринимается доказательство тезиса, противоречащего исходному; тезис доводится до абсурда или противоречия с теми или иными установленными истинами, затем из ложности такого тезиса делается вывод об истинности противоречащего ему.

Разделительное доказательство характеризуется тем, что из нескольких возможных тезисов методом исключения доказываемый один.

3. Правила доказательства и возможные ошибки в случае их нарушения

Для достижения цели доказательства необходимо соблюдение следующих правил:

а) правил тезиса; б) правил аргументов; в) правил по отношению к способам доказательства.

Правила тезиса

1. Доказываемый тезис должен быть истинным.
2. Тезис должен быть строго определенным, точным, четким.
3. Тезис должен оставаться одним и тем же на протяжении всего доказательства. Это правило вытекает из предыдущего и выступает его логическим продолжением.

Правила аргументов

1. Аргументы должны быть истинными.
2. Истинность аргументов должна быть обоснована независимо от тезиса.
3. Аргументы не должны противоречить друг другу.
4. Каждый из аргументов должен быть необходим, а все вместе достаточны для обоснования данного тезиса.

Правила по отношению к способу (форме) доказательства

Главное правило здесь состоит в том, ***что тезис должен с логической необходимостью следовать из оснований***, как вывод из посылок.

Ошибки в доказательстве

Ошибки по отношению к тезису. Наиболее распространенными и типичными ошибками являются: а) *«подмена тезиса»* и б) *«переход в другой род»*

Типичными **ошибками** по отношению к **основаниям доказательства** являются: а) *«основное заблуждение»*; б) *«предвосхищение основания»*; в) *«круг в доказательстве»*.

Помимо типичных ошибок по отношению к основанию, допускаются менее типичные: *«довод к человеку»*; *«довод к толпе»*; *«довод к силе»* и др. В них так или иначе проявляется нарушение правила необходимости и достаточности аргументов. Наконец, встречается ошибка: *«кто доказывает чересчур, тот ничего не доказывает»*. Она возникает тогда, когда нарушается правило достаточности доводов.

Ошибки по отношению к способу (форме) доказательства. Основной из них является ошибка *«не следует»*. Она означает, что между аргументами и тезисом нет необходимой логической связи, не соблюдено правило следования, важное для всякого умозаключения. Разновидностями этой основной ошибки можно считать такие: *«от сказанного в относительном смысле к сказанному в абсолютном»*; *«от собирательного смысла к разделительному»*; *«от разделительного смысла к собирательному»* и др.

Ключевые понятия

1. Доказательство – форма мышления, в которой на основе истинности одних знаний раскрывается истинность или ложность других.

2. Апагогическое доказательство (от греч. — уводящий в сторону) - состоит в том, что вначале предпринимается доказательство тезиса, противоречащего исходному; тезис доводится до абсурда или противоречия с теми или иными установленными истинами, затем из ложности такого тезиса делается вывод об истинности противоречащего ему.

3. Разделительное доказательство - характеризуется тем, что из нескольких возможных тезисов методом исключения доказываемся один.

4. Прямое доказательство - рассуждение, в котором доводы непосредственно обосновывают истинность или ложность тезиса

5. Косвенное доказательство - доводы в нем обосновывают истинность какого-либо тезиса опосредованно, через обоснование ложности другого, исключающего его суждения.

Вопросы для самопроверки

В чем особенность доказательства как логической формы аргументации?
В силу каких причин оно необходимо и что делает его возможным?

Какова структура доказательства? В чем предназначение тезиса, основания и способа доказательства? Кто такой проponent, оппонент, аудитория?

Назовите основные виды доказательства в зависимости от его цели. Что собой представляет прямое и косвенное доказательство и как они осуществляются?

Каковы правила доказательства по отношению к тезису, основанию и способу доказательства?

С какими ошибками можно столкнуться в случае нарушения правил доказательства?

Упражнения

1 Найдите тезис, аргументы, укажите способ доказательства.

1. Удивительный голос, звучит волшебной флейтой. Ее ждет прекрасное будущее певицы.

2. Практически все дни июня шли дожди, так что лету не бывать.

3. Бытие, по Пармениду, напоминает поверхность шара. Поверхность шара – символ совершенства. Бытие совершенно.

Соблюдены ли правила в следующих доказательствах? Если нет, то, какие допущены логические ошибки?

1. Человек - животное, человек - растение, человек – минерал. Он подобен окружающему миру.

2. Произведения великих драматургов всегда ставились в театрах. Произведения Шекспира ставились в театрах. Шекспир - великий драматург.

3. Утверждают, что Сидоров неталантлив как художник, ибо пишет посредственные картины. Но этого не может быть, так как он много повидал в жизни и, вообще, он хороший человек.

2. К данным тезисам подберите аргументы, продемонстрируйте их связь с тезисом, используя один из видов дедуктивного умозаключения.

1. Один из соучастников преступления - Иванов
2. На Марсе может быть жизнь.
3. Вся жизнь – игра.

3. К данным тезисам подберите аргументы и докажите тезис, используя индуктивную форму обоснования.

1. Любой вид сложного суждения строится на основе соединения нескольких простых суждений логическими связками.
2. Некоторые юристы – адвокаты.
3. Бывает, что сказка становится былью.

4. К данным тезисам подберите аргументы и докажите тезис, используя форму обоснования в виде аналогии.

1. Хитра как лиса.
2. Император богоподобен.
3. Ведет себя как слон в посудной лавке.

Литература

1. Кириллов В.И., Старченко А.А. Логика: Учебник для юридических вузов. — Изд. 5-е, перераб. и доп. — М.: Юристъ, 2002. - С.108 – 118.
2. Иванов Е.И. Логика: Учебник для студентов юридических вузов и факультетов. 2-е издание, перераб. и доп. — М.: Изд-во БЕК, 2001. С.213-233.
3. Ивин А.А. Логика. — М.: Гардарики, 2002. — 213-235.
4. Ивлев Ю.В. Логика для юристов. — М.: Изд-во «Дело», 2001. — С.182-230.
5. Афанасьева О.В. Логика. — М.: Изд-во «Мастерство», 2002. — С.106-133.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреев В.И. Конфликтология: Искусство спора, ведения переговоров, разрешения конфликтов. – М.: Наука, 1995.
2. Афанасьева О.В. Логика. – М.: Изд-во «Мастерство», 2002. – С.106-133.
3. Герасимова И.А. Совместное мышление как искусство. Опыт философско-синергетического исследования//Синергетическая парадигма. Языки науки и языки искусства. – М.: Логос, 2001. – С.
4. Иванов Е.И. Логика: Учебник для студентов юридических вузов и факультетов. 2-е издание, перераб. и доп. – М.: Изд-во БЕК, 2001. С.213-233.
5. Ивин А.А. Логика и теория аргументации. - М.: Юрайт, 2013. – 300 с.
6. Ивин А.А. Логика. – М.: Гардарики, 2002. – 213-235.
7. Ивин А.А. Основы теории аргументации: Учебник. – М.: 1997. –С. 144-156, 179 – 184.
8. Ивин А.А. Теория аргументации: Учебное пособие. – М.: Высшая школа, 2007. – С. 240-265.
9. Ивлев Ю.В. Логика для юристов. – М.: Изд-во «Дело», 2001. – С.182-230.
10. Кириллов В.И., Г.А. Орлов, Н.И. Фокина. Упражнения по логике: учеб. пособие / под ред. В. И. Кириллова -6-е изд., перераб. и доп. - М.: Проспект, 2008. – С. 115-120.
11. Кириллов В.И., Старченко А.А. Логика: Учебник для юридических вузов. — Изд. 5-е, перераб. и доп. — М.: Юристъ, 2002 .
12. Крючкова С.Е. Метафизика диалога // В кн.: Культура. Образование. Наука. М. : Янус-К, 2013. С. 44-58.
13. Крючкова С.Е. Основы теории аргументации: Курс лекций. - М.: Изд-во МГТУ “Станкин”, 2004.

14. Логика и теория аргументации : учеб. пособие / О.А. Барташова, С.Е. Полякова, И.В. Кононова, Е.А. Чибисова. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2013. – 117 с.
15. Поварнин С.И. Спор: О теории и практике спора // Вопросы философии. – 1990. – № 83.
16. Рузавин Г.И. Методологические проблемы аргументации. — М., 1997. — С. 138-148
17. Солодухин О. А. Логика. – Ростов – на – Дону: «Феникс», 2000.
18. Хоменко И.В. Логика. Теория и практика аргументации: учебник. – М.: Изд-во Юрайт; ИД Юрайт, 2010 – С.202 – 213, 251 – 292.
19. Хоменко И.В. Теория и практика аргументации: учебник / И. В. Хоменко. — М.: Издательство Юрайт ; ИД Юрайт, 2011. 314 с.
20. Шейнов В.П. Искусство убеждать: Учебно-практическое пособие. – М.: ЗАО «Книга-сервис»; Приор, 2002.

Учебное издание

Хазиев Аклим Хатыпович

ТЕОРИЯ АРГУМЕНТАЦИИ В КРАТКОМ ИЗЛОЖЕНИИ

Учебное пособие

Подписано в печать 14.09.2015.

Бумага офсетная. Печать цифровая.

Формат 60х84 1/16. Гарнитура «Times New Roman». Усл. печ. л. .

Тираж экз. Заказ

Отпечатано с готового оригинал-макета
в типографии Издательства Казанского университета

420008, г. Казань, ул. Профессора Нухина, 1/37
тел. (843) 233-73-59, 233-73-28